

Mieux négocier ses achats

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : AEN - Prix 2025 : 1 570 HT

La négociation est une phase cruciale dans le processus achat que gère l'acheteur. Comment bien préparer la négociation, mieux cerner son fournisseur et son offre, identifier les leviers de négociation, définir des objectifs et une stratégie en cohérence avec ceux de l'entreprise ? Fin dosage de technicité et de communication pour aboutir à une négociation achat réussie. Cette formation vous propose d'en acquérir les bonnes pratiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Préparer et organiser ses négociations achats
- Maîtriser les étapes et techniques de négociation
- Optimiser ses comportements de négociateur
- Conclure une négociation et formaliser un accord

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2024

1) Situer la négociation dans le processus achat

- Décrire le processus achat et ses composantes.
- Identifier, définir et exprimer le besoin.
- Formaliser un cahier des charges technique et/ou fonctionnel.
- Organiser la consultation des fournisseurs.
- Maîtriser les leviers de la négociation et la contractualisation.
- Analyser l'achat à effectuer.
- Connaître les principaux risques et contraintes liés à un marché.
- Analyser le marché : le marché fournisseur est-il concurrentiel ou pas ? Quel est le rapport de force Achat/Vente ?
- Choisir sa stratégie d'achat et ses leviers d'action : achats simples, achats complexes.

Travaux pratiques : En sous-groupes, répertorier les composantes du processus d'achat sous forme de carte mentale. Retours d'expériences.

2) Les fondamentaux de la négociation d'achat

- Qu'est-ce qu'une négociation ? Pourquoi un acheteur doit-il y recourir ?
- Que signifie une entrée en négociation pour un vendeur ?
- Les trois temps de la négociation : préparation, discussion, conclusion.
- Les différents acteurs et leurs relations : acteurs du processus, pouvoir de décision, pouvoir d'influence.
- Les besoins d'achats et les objectifs pour chaque négociation avec chacun des fournisseurs.
- Les deux types de stratégies : stratégie d'attente, stratégie d'attaque.
- Les tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument "repoussoir", les quatre marches.
- Les règles d'or de la négociation d'achat.

Travaux pratiques : Jeux de rôles sur les trois temps de la négociation. Débriefing collectif.

PARTICIPANTS

Acheteurs, négociateurs achat ou d'affaires, responsables d'achat, services généraux.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Connaître son style de communication et son positionnement

- Analyser les typologies de négociateurs : le comportement naturel, le bon comportement et les forces du négociateur.
- Identifier son propre style.
- Echanger de façon constructive en négociation : temps de parole, argumentation, écoute active et reformulation.
- Développer des comportements assertifs en négociation.

*Travaux pratiques : Autodiagnostic de son profil et de celui de son interlocuteur.
Entraînement aux techniques d'assertivité.*

4) Préparer efficacement la négociation

- Analyser les enjeux : performance, relationnel, image.
- Déterminer les points à négocier.
- Définir et hiérarchiser ses objectifs.
- Etablir une "feuille de route".
- Préparer son argumentaire et la parade aux objections.
- Définir le chemin de négociation et l'ordre des clauses à négocier.
- Préparer les autres facteurs d'influence : équipe, contexte, environnement.
- Connaître les spécificités de négociations difficiles.

Travaux pratiques : A partir d'un cas donné, les participants déterminent le cadre de la négociation et préparent leurs arguments.

5) Conduire et maîtriser l'entretien de négociation

- Faire un diagnostic de la situation : "en quoi suis-je performant ?"
- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions : questionner et reformuler.
- Développer l'écoute active et l'assertivité.
- Formuler des objections quand on est acheteur.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Savoir traiter les blocages et impasses.

Travaux pratiques : Simulations d'entretiens sur des situations variées : achat de fournitures, de prestations, de services...

6) Savoir conclure une négociation

- Identifier le moment opportun pour conclure.
- Savoir formaliser pour obtenir l'accord : les différents modes de conclusion.
- S'engager conjointement vers une prochaine étape.

Travaux pratiques : Simulations d'entretiens sur des situations variées. Entraînement à la formalisation de l'accord.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 12 juin, 21 août, 02 oct., 11 déc.

PARIS

2025 : 05 juin, 07 août, 25 sept., 04 déc.

LYON

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

BORDEAUX

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

LILLE

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

NANTES

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

STRASBOURG

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.

TOULOUSE

2025 : 12 juin, 02 oct., 11 déc.